TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: SEGUNDO LEONARDO BARRERA MENDEZ

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO INDUSTRIAL Y DE DESARROLLO EMPRESARIAL DE SOACHA

FECHA INICIAL: 01/12/2023 00:00:00

FECHA FINAL: 16/12/2023 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 2887565 - LOGISTICA PARA LA COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Despachar la mercancía según normativa de cargue y solicitud de pedido

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RAP 1. IDENTIFICAR EL CONJUNTO DE OPERACIONES DE ACUERDO A LA PLANEACIÓN ESTRATÉGICA

RAP 2. CLASIFICAR TIPOS DE MATERIALES Y MERCANCÍAS ACORDES A LA CONSOLIDACIÓN DE PEDIDOS

RAP 3. VERIFICAR ENTREGA Y CONTROL DEL FLUJO DE BIENES Y SERVICIOS CON BASE A LAS NEGOCIACIONES DE LA EMPRESA

RAP 4. GENERAR REGISTROS DE INFORMACIÓN Y NOVEDADES AJUSTADO A LA DISTRIBUCIÓN

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 22,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2887563 - ANALITICA DE DATOS PARA PROCESOS LOGISTICOS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Sistematizar datos masivos de acuerdo con métodos de analítica y herramientas tecnológicas

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RAP1
IDENTIFICAR INFORMACIÓN DE DATOS DE PROCESOS LOGÍSTICOS SEGÚN NORMATIVA Y PROCEDIMIENTOS.

RAP2
CONSOLIDAR INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LOS REGISTROS DE PROCESOS LOGÍSTICOS.

RAP3
HOMOGENIZAR BASES DE DATOS CONSOLIDADAS CON BASE A NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.

RAP4
ORGANIZAR ESTRATEGIAS DE NEGOCIO AJUSTADO A LOS DATOS OBTENIDOS

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 22,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2887564 - CARACTERIZACION DE AUDIENCIA PARA CAMPAÑAS DIGITALES

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA1 IDENTIFICAR LOS PROCESOS DE SEGMENTACIÓN DE MERCADO SEGÚN LAS CARACTERÍSTICAS DE LA MARCA.

RA2 CLASIFICAR PROSPECTOS Y MICRO SEGMENTACIONES SEGÚN EL MERCADO OBJETIVO.

RA3 PROGRAMAR LAS AUDIENCIAS SEGÚN EL PLAN DE MARKETING DIGITAL.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 22,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2887562 - MARKETING DIGITAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Estructurar la estrategia de mercadeo digital de acuerdo con objetivos de campaña y normativa legal

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA1. FORMULAR PLAN DE MARKETING DIGITAL TENIENDO EN CUENTA SEGMENTO DE MERCADO.

RA2. ESTABLECER MÉTRICAS TENIENDO EN CUENTA PLAN DE MARKETING DIGITAL.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	22,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS:	88,00

EVENTOS DE DIVULGACIÓN TECNOLÓGICA - EDT´s

FICHA	FECHA INICIO	FECHA FINAL	EVENTO	HORAS

TOTAL TIEMPO EDT´s:	0,00

ACTIVIDADES ADICIONALES

FECHA INICIAL	FECHA FINAL	ACTIVIDAD	HORAS

TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES:	0,00

INSTRUCTOR: SEGUNDO LEONARDO BARRERA MENDEZ

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO INDUSTRIAL Y DE DESARROLLO EMPRESARIAL DE SOACHA